**PHASE 1 - FORMULE DE FINANCEMENT : RENFORCER LES CAPACITÉS**

**ÉVALUATION DES BESOINS EN MOBILISATION DES RESSOURCES**

Ce document est conçu pour encourager votre association membre à réfléchir de façon stratégique, et évaluer :

* où en êtes-vous maintenant?
* où voulez-vous être dans, par exemple, cinq ans?
* comment allez-vous y parvenir?
* de quels soutiens et ressources avez-vous besoin pour remplir vos objectifs?
* quels sont les revenus que vous générez ; de qui, pour quoi?
* y a-t-il des rôles, des responsabilités et du personnel affecté?

Remplissez ce formulaire pour trouver les réponses à certaines de ces questions !

1. **Détails sur l'association membre :**
2. **Nom de votre association membre :**

|  |
| --- |
|  |

1. **Énoncé de mission de votre association membre :**

|  |
| --- |
|  |

1. **Stratégie de mobilisation des ressources de votre association membre (cela peut être fait dans un document joint séparément si nécessaire) :**

|  |
| --- |
|  |

1. **Rôle de votre association membre :**

|  |
| --- |
| **Vision** |
| **Valeurs de base** |
| **Synthèse du cadre stratégique** |

1. **Analyse du pays**C'est une brève évaluation de votre pays. Une analyse **PESTEL** peut également s'avérer utile : elle s'intéresse aux facteurs **P**olitiques, **É**conomiques**, S**ociaux, **T**echnologiques, **J**uridiques et **E**nvironmentaux qui peuvent affecter votre association membre. Vous pouvez trouver l’outil **PESTEL** dans le module 5 de la phase 1, dans l’**analyse SWOT**.

Mettre en évidence les problèmes prioritaires de santé et de droits sexuels et reproductifs auxquels votre pays fait face. Cela vous aidera à mesurer la pertinence du travail de votre association membre.Vous pouvez également examiner les problématiques locales et internationales qui affecteront votre association membre et sa capacité à lever des fonds. Voir les exemples ci-après :

|  |  |
| --- | --- |
| Contexte local | Contexte international |
| Les questions clés à examiner peuvent inclure :* Les stratégies de santé, les plans et investissements nationaux/locaux
* Les taux de prévalence en contraception
* Mortalité et morbidité maternelles
* Prévalence du VIH
* Données socio-économiques
* Niveaux de pauvreté
* Disparité des genres
* Disparités urbaines-rurales
* Niveaux de sécurité et de stabilité, par exemple, si vous êtes dans un état fragile
 | Les questions clés à examiner peuvent inclure :* Les stratégies, plans et investissements des donateurs internationaux
* Si votre pays est un « donateur favori » ou « orphelin » - c.-à-d. si les donateurs financent votre pays ou s'il peut être difficile d'attirer l'intérêt des donateurs (si, par exemple, vous êtes un pays à revenu moyen)
* Votre langue (par exemple : Anglophone, Francophone, Lusophone, Arabophone - cela peut affecter l'intérêt du donateur)
 |

1. **Analyse des Associations Membres**

La gouvernance et la gestion de votre association membre doivent être évaluées. Cela peut potentiellement mener à une « rupture de contrat » - s'il y a de sérieuses inquiétudes quant à la stabilité de la gestion de votre Association Membre et/ou la crédibilité de sa gouvernance, les donateurs peuvent décider de ne pas financer votre association membre.

1. **La mobilisation actuelle des ressources de l'Association Membre**

Les associations membres de l’IPPF visent à équilibrer une base de financement diversifiée et viable, y compris les frais d'utilisation, avec leur engagement à répondre aux besoins des populations pauvres et marginalisées.

**4.1 Sources de revenus**

Évaluer si votre association membre dépend uniquement d’un petit nombre de donateurs ou de sources de revenus, ou si elle bénéficie d'une base de financement diversifiée et large. Votre association membre est-elle tributaire du financement de base de l’IPPF ?

***Conseil : les dons en nature***

***N'oubliez pas de compter les dons en nature ! Cela comprend les produits de base, les contraceptifs, les fournitures médicales, les objets tangibles, par exemple les terrains, et tout ce que votre association membre pourrait être amenée à acquérir afin de mettre en œuvre son projet ou son programme. La valeur du don doit être calculée en fonction de la valeur du marché la plus basse de cet élément.***

**EXEMPLE DE REVENU DE L’ASSOCIATION MEMBRE POUR 2017**

**FINANCEMENT LOCAL ET INTERNATIONAL**

* 1. **Sources de revenus pour 2018**

Vous pouvez analyser votre financement comme ceci :

|  |  |
| --- | --- |
| Le financement local du l’AMLe top cinq des sources de financement local : donateur, projet, montant de la subvention | Financement international de l’AMLe top cinq des sources de financement internationales :donateur, projet, montant de la subvention |
| Les principales sources de financement peuvent inclure :1. Les gouvernements locaux/nationaux :
* Les contrats pour la formation du personnel, pris en charge par votre gouvernement
* Les revenus du gouvernement pour la location de vos installations et/ou équipements
* Les subventions du gouvernement local/national pour les projets
1. Les activités de collecte de fonds :
* Les dons et subventions (hors gouvernement) d’institutions caritatives, de fondations et d’individus au niveau local/national
* Les dons et subventions provenant d’entreprises et de partenaires locaux/nationaux , y compris les entreprises et commerces
* Les revenus d’événements sponsorisés et de collecte de fonds
* Les revenus provenant de prestataires de services privés pour la formation de leur personnel
* Les revenus de la location d'équipements de l'Association Membre et/ou de la location d'équipements à d'autres organisations
 | Les principales sources de revenus peuvent inclure :1. Les agences multilatérales :
* Les organismes des Nations Unies
* La Commission européenne
* La Banque mondiale
* Les banques régionales de développement
* L'Union africaine
1. Gouvernements étrangers :
* Les missions internationales, postes, ambassades et bureaux des gouvernements étrangers
* Les subventions d'organismes, par exemple, le PEPFAR ou CDC, car ce sont des organisations du gouvernement des États-Unis
1. Institutions caritatives internationales, fondations et ONG/OSC, par exemple :
* La fondation Bill & Melinda Gates
* La fondation Packard
* Marie Stopes International
* Save the Children
* FHI360
1. Secteur des entreprises/commercial : par exemple, les entreprises et sociétés multinationales
2. D'autres revenus, par exemple, les universités internationales, les institutions académiques et de recherche
 |

1. **Liste de contrôle pour l’évaluation des besoins de la mobilisation des ressources**

La mobilisation des ressources est une partie vitale du travail de votre association membre ; vous avez besoin de ressources pour accomplir votre travail et atteindre vos objectifs. Il est crucial d’investir dans la mobilisation des ressources. Les informations recueillies ci-dessous vous donneront une meilleure compréhension de vos besoins en mobilisation des ressources. L’évaluation permettra également d'identifier les opportunités de mobilisation des ressources.

|  |  |
| --- | --- |
| **Stratégies** | **🗸** ou **🗵** |
| Votre association membre a-t-elle un plan d'affaires, avec des stratégies et objectifs clés pour le développement et l'augmentation des revenus ? |  |
| Y a-t-il une stratégie de mobilisation des ressources financée, approuvée et autorisée ? * Y a-t-il du personnel dédié et financé ?
* Y a-t-il des processus clairs ?
* Y a-t-il des rôles et responsabilités confirmées (en particulier entre le personnel, la gestion et le Conseil d'administration) ?
* Y a-t-il des objectifs SMART clairs ?
* Y a-t-il des objectifs, résultats, produits et des activités financées qui appuieront la réalisation de la mobilisation des ressources ?
* Ou est-ce que la mobilisation des ressources de votre association membre est majoritairement opportunistes et tributaire de certaines relations avec les donateurs ?
 |  |
| **Ressources** |  |
| Votre association membre a-t-elle du personnel dédié ou une équipe travaillant sur la mobilisation des ressources ? Si non, qui s’occupe de la mobilisation des ressources dans votre association membre ? |  |
| Votre association membre investit-elle 10 % de son financement de base dans la mobilisation des ressources (est-ce la cible) ? |  |
| Votre association membre investit-elle des ressources humaines, techniques et d’autres ressources financières dans la mobilisation des ressources ?  |  |
| Est-ce que les bénévoles de votre association membre (Conseil d'administration, institutions caritatives, commanditaires, etc.) jouent un rôle dans la mobilisation des ressources ? (Comment pouvez-vous mieux les impliquer dans la mobilisation des ressources ?) |  |
| Votre association membre a-t-elle de bonnes compétences en mobilisation des ressources ? Par exemple, y a-t-il :* Les compétences techniques et en programmation
* Les capacités financières
* L'expertise en rédaction de propositions
* Le marketing, les communications, le réseautage, l'expérience en plaidoyer
* Compétences en informatique (site web)
 |  |
| Votre association membre possède-t-elle de solides compétences en marketing ? * A-t-elle une stratégie, un plan et un budget pour le marketing ?
* Produit-elle des supports marketing et de promotion et/ou organise-t-elle des événements ?
 |  |
| Votre association membre a-t-elle des histoires de réussites, des meilleures pratiques, des leçons apprises, et/ou des approches novatrices pour la mobilisation des ressources qu’elle pourrait partager ? |  |
| Y a-t-il un type de collecte de fonds, de réseautage et de défense des intérêts que votre association membre fait le mieux, et où y a-t-il eu le plus de succès ? Par exemple, l'établissement de relations, l'organisation d'événements, la rédaction de publications, la conception d'un site web. |  |
| **Cartographie des donateurs, des réseaux et des partenariats** |  |
| Votre Association Membre a-t-elle effectué une analyse ou une cartographie des donateurs, partenaires et autres intervenants ? Cela pourrait inclure :* Les réseaux et partenariats potentiels
* Les coordonnées des donateurs
* Les points d'entrée/flux de financement
* Les pays prioritaires
* Stratégies régionales de santé
* Politiques programmatiques (et là où la SSR pourrait être soutenue)
* Les budgets et cycles de financement actuels
* Subventions existantes (et bénéficiaires) et les contrats pour les projets
* Procédures de candidature
* Type de soutien fourni, que ce soit sous forme de subventions, prêts, en nature, produits de base
* Limites et mécanismes de financement
* De futur appels d'offres
 |  |
| Votre association membre a-t-elle une base de financement diversifiée et durable, et n’est-elle pas trop dépendante d’un ou deux donateurs ou sources de revenus à la fois (quelles priorités pourraient changer) ? |  |
| Votre association membre a-t-elle accès à et est-elle en contact avec les donateurs internationaux ? |  |
| Votre association membre a-t-elle des partenariats avec d'autres organisations et intervenants, par exemple les parlementaires, les médias, les ministres, les groupes communautaires, d'autres organisations de la société civile ? |  |
| Savez-vous qui sont les concurrents de votre association membre, par exemple, d'autres organisations de la société civile, des gouvernements locaux, des prestataires de services privés ?* Votre association membre pourrait-elle développer des partenariats avec l’une de ces entités ?
 |  |
| Votre association membre a-t-elle identifié d'autres donateurs/sources de revenus avec lesquels elle souhaiterait assurer un financement ?* Quels sont les défis ou risques identifiés par rapport au rapprochement avec ces donateurs ?
 |  |
| Existe-t-il d'autres/divers points d'entrée pour assurer le financement de nouveaux (ou en cours) donateurs, par exemple, l'autonomisation des femmes, la génération de revenus, les jeunes, les droits humains ? |  |
| **Formation et renforcement des capacités** |  |
| Votre association membre a-t-elle reçu une formation sur la mobilisation des ressources ?* Quel genre de formation avez-vous reçue au cours des deux dernières années ?
* Qui était présent ?
 |  |
| La formation a-t-elle été un succès ? )Si oui, de quelle manière - ou quel aspect de la formation a été particulièrement utile ?) |  |
| Connaissez-vous le taux de succès des propositions de financement qui ont été soumises aux donateurs par votre association membre ? * Savez-vous pourquoi elles ont été fructueuses - comment (et pourquoi) un financement a-t-il été garanti ?
 |  |
| Est-ce que votre association membre bénéficie d'une formation sur les outils de mobilisation des ressources comme la cartographie des donateurs, les médias sociaux, le matériel de communication, la culture des donateurs, l’écriture d'offres et de propositions - et pour développer votre propre stratégie de mobilisation des ressources ? |  |
| Y a-t-il un domaine particulier dans lequel votre association membre souhaiterait davantage de formation/renforcement des capacités et qui pourrait aboutir à l'augmentation du nombre de donateurs et/ou l’augmentation de la valeur du financement ? Par exemple, une formation en collecte de fonds par le secteur des entreprises. |  |
| Votre association membre souhaiterait-elle recevoir des outils, modèles, directives, outils et d’autres supports qui permettraient d'accroître ses connaissances et son expertise en mobilisation des ressources ? |  |
| **Plans futurs** |  |
| Savez-vous où en est actuellement votre association membre par rapport à sa stratégie et ses programmes se santé sexuelle et reproductive ? * Quel genre de projets met-elle en œuvre ?
* Quelle est sa gamme actuelle de programmes ?
 |  |
| Savez-vous où votre association membre veut être (dans, par exemple, cinq ans - ou d’après le cadre stratégique de l’association membre) ? * Sur quels types de programmes souhaite-t-elle se concentrer ?
* Comment veut-elle se positionner par rapport à ses intervenants (clients, partenaires, donateurs, etc.) ?
* Pour quelle raison souhaite-t-elle être connue ?
* Que souhaite-t-elle atteindre ?
* Sa stratégie ou son objectif

L'objectif est ici d'encourager votre association membre à penser de façon plus stratégique sur la mobilisation des ressources, et de comprendre l'importance de la mobilisation des ressources sur la croissance de votre association membre par la suite. |  |
| Avez-vous des activités prévues pour changer la situation dans laquelle se trouve actuellement votre association membre - et ces activités ont-elles été budgétisées ? |  |
| Connaissez-vous les principaux défis auxquels fait face votre association membre ? |  |
| Connaissez-vous les principales opportunités que votre association membre souhaite optimiser, si elle avait les moyens de le faire ?  |  |